

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**SISTEM PENJUALAN PADA TOKO TANIA TAS DI JL.  
SOEBRANTAS PASAR BARU PANAM KOTA  
PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF  
EKONOMI SYARIAH**

**SKRIPSI**



**Oleh:**

**DIAN FRISKA HERNADI**  
**NIM: 11525201628**

**STRATA 1**

**JURUSAN EKONOMI SYARI'AH  
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM  
RIAU-PEKANBARU  
1441 H/2019 M**

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**SISTEM PENJUALAN PADA TOKO TANIA TAS DI JL.  
SOEBRANTAS PASAR BARU PANAM KOTA  
PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF  
EKONOMI SYARIAH**

**SKRIPSI**

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
(SE)



Oleh:

**DIAN FRISKA HERNADI**

**NIM: 11525201628**

**JURUSAN EKONOMI SYARI'AH  
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM  
RIAU-PEKANBARU  
1441 H/2019 M**



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Skripsi dengan judul **"SISTEM PENJUALAN PADA TOKO TANIA  
TAS MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH"**, yang ditulis oleh:

Nama : DIAN FRISKA HERNADI


Nim : 11525201628

Program Studi : Ekonomi Syariah

Dengan diterima dan disetujui untuk diajukan dalam sidang munaqasah  
Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 21 Oktober 2019

Pembimbing Skripsi

  
NURNASRINA, S.E., M.S.  
198004052009012008

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**PENGESAHAN**

Skripsi dengan judul **SISTEM PENJUALAN PADA TOKO TAS TANIA DI JL. SOEBRANTAS PASAR BARU PANAM KOTA PEKANBARU MENURUT EKONOMI SYARIAH**, yang ditulis oleh :

Nama : DIAN FRISKA HERNADI  
NIM : 11525201628  
Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah dimunaqasyahkan pada :

Hari / Tanggal : Senin, 25 November 2019  
Waktu : 08.00 WIB  
Tempat : Ruang Sidang Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum

Telah di perbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 25 November 2019

**TIM PENGUJI MUNAQASYAH**

Ketua  
Nurnasrina S.E, M.Si

Sekretaris  
Nuriaili, Dra., M.Pd

Penguji I  
Zuraidah, M.Ag

Penguji II  
Muh. Said HM, Dr., H., M.A, M.M

Mengetahui :  
Dekan Fakultas Syariah dan Hukum



Dr. H. Hajar, M.Ag  
NIP. 19580712 198603 1 005



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## MOTTO

مَنْ جَدَّ وَجَدَ

Man Jadda Wajada

(Siapa yang bersungguh-sungguh pasti akan berhasil)

مَنْ صَبَرَ ظَفِرَ

Man Shabara Zhafira

(Siapa yang bersabar pasti akan beruntung)

مَنْ سَارَ عَلَى الدَّرَبِ وَصَلَ

Man Saara Ala Ad-Darbi Washala

(Siapa yang menampaki jalan-Nya pasti akan sampai tujuan)

Berangkat dengan penuh keyakinan, Berjalan dengan penuh keikhlasan,

Istiqomah dalam menghadapi cobaan.

Perjuangan Tidak akan Membohongi Hasil.

UIN SUSKA RIAU

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## ABSTRAK

**Dian Friska Hernadi (2019): *Sistem Penjualan Pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru Menurut Perspektif Ekonomi Syariah.***

Penelitian ini dilatarbelakangi bahwa Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru mempunyai produk barang yang banyak, toko yang cukup besar dan letak yang strategis. Namun ternyata beberapa pembeli yang singgah tidak jadi membeli barang. Berdasarkan kenyataan pemilik Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru bahwa penjualan pada Toko Tania Tas selalu mengalami peningkatan, akan tetapi dalam 3 tahun terakhir ini mengalami penurunan dalam penjualan.

Adapun Rumusan Masalah dalam penelitian ini adalah Bagaimana sistem penjualan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru dan Bagaimana Tinjauan Ekonomi Syariah terhadap sistem penjualan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui Sistem Penjualan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru dan untuk mengetahui Tinjauan Ekonomi Syariah terhadap sistem penjualan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*) yang dilakukan di Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru. Populasi dalam penelitian ini adalah pemilik, asisten dan 3 orang karyawan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru. Dalam penulisan skripsi ini seluruh populasi dijadikan sebagai sampel dengan menggunakan metode **Total Sampling**. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara, dokumentasi dan studi pustaka. Metode yang digunakan dalam menganalisis data adalah *Deskriptif Kualitatif* adalah metode analisis dengan menggunakan pengumpulan data secara sistematis, menganalisis serta menginterpretasikan data sehingga memperoleh gambaran dan informasi mengenai masalah tersebut.

Dari hasil penelitian diperoleh kesimpulan bahwa sistem penjualan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru menerapkan sistem penjualan dengan menggunakan kredit/angsuran dengan jangka waktu 1 bulan dengan pembayaran dilakukan pertiga hari atau perminggu. Adapun merek produk dan kualitas barang yang diperjual belikan adalah Barang super ori seperti: Calvin Klen, Chanel, Hermes. Barang ori seperti: Gucci, Fladeo, Egger dan Barang kw seperti: Louis Vuitton dan Ricky Martin. Harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas dan merek barang yang diperjual belikan dan karyawan juga merespon permintaan pembeli dengan ramah, murah senyum dan bertutur kata baik. Tempat, dalam memilih tempat berjualan Toko Tania Tas memilih tempat yang strategis yang terdapat di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru. Promosi dilakukan

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

secara lisan melalui mulut ke mulut dengan mendapatkan potongan harga 10% dari harga penjualan.

Ditinjau menurut Ekonomi Syariah terhadap sistem penjualan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru dari aspek Produk, Tempat dan Promosi sudah sesuai dengan Ekonomi Syariah. Namun dari aspek penetapan harga masih belum sesuai karena dalam prakteknya Toko Tania Tas menjual barang dengan harga yang tinggi tanpa memperhatikan keadaan kemampuan masyarakat, hal ini terbukti pada penetapan harga produk Toko Tania Tas mengambil keuntungan bersih 50% dari harga penjualan dan tidak termasuk biaya tambahan lain. Ekonomi Islam menganjurkan harga yang adil maksudnya harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kezaliman) dan ketidak puasan sehingga dapat menguntungkan kedua belah pihak yaitu pihak penjual dan pembeli.



## KATA PENGANTAR



Dengan mengucapkan *Alhamdulillahirabbil'alamin*, penulis lafalkan sebagai rasa syukur kehadiran Allah Subhanahu Wata'ala karena dengan rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Sistem Penjualan Pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru Menurut Perspektif Ekonomi Syariah”** sebagai karya tulis ilmiah yang berguna untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (S1) pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Sholawat beriring salam kepada Rasulullah Shallallahu ‘Alaihi Wasallam senantiasa penulis ucapkan. Rasul yang telah menyampaikan dan mengajarkan Islam kepada umat manusia tanpa mengenal lelah dan letih, demi satu tujuan agar manusia kembali dan melaksanakan tuntunan Allah Subhanahu Wata'ala.

Pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada semua pihak yang telah membantu, memotivasi, maupun memberikan masukan dan saran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, Ayahanda Budi Hernadi dan Ibunda Nurleli yang telah melahirkan, membesarkan dan mendidik penulis dengan penuh pengorbanan, cinta dan kasih sayang. Ayahanda dan ibunda yang kerja membanting tulang demi cita-cita dan keinginan penulis.



2. Bapak Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Prof. Dr. H. Akhmad Mujahidin M.Ag, beserta jajarannya yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menuntut ilmu di UIN Suska Riau.
3. Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Bapak Dr. H. Hajar, M.Ag beserta Wakil Dekan I Bapak Dr. Heri Sunandar, M.CL, Wakil Dekan II Bapak Dr. Wahidin, M.Ag dan Wakil Dekan III Bapak Dr. H. Maghfirah, M.A yang telah mempermudah proses penyelesaian skripsi ini.
4. Ketua Jurusan Ekonomi Syariah, Bapak Bambang Hermanto, M.Ag dan Sekretaris Jurusan Bapak Syamsurizal, SE M.Sc, Ak, serta staff Jurusan Ekonomi Islam, yang telah banyak membantu, membimbing penulis selama perkuliahan dan dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Ibu Nurnasrina SE, M.Si, yang telah membimbing dan memberikan arahan serta meluangkan waktunya demi penyelesaian skripsi ini sekaligus Pembimbing Akademik.
6. Ibu Zainab selaku Pemilik Toko Tania Tas serta semua staf yang telah membantu memberikan data dan informasi dalam penulisan skripsi. Serta asisten dan karyawan-karyawan Toko Tania Tas yang telah meluangkan waktunya untuk membantu penulis dalam pengumpulan data.
7. Kepada Bapak/Ibu pengelola perpustakaan UIN Suska Riau, terima kasih atas peminjaman buku sebagai referensi bagi penulis.

8. Bapak/ Ibu dosen yang telah mendidik dan memberikan Ilmu-ilmunya kepada penulis, sehingga penulis bisa seperti ini mengerti apa yang belum penulis mengerti. Semua ilmu yang telah diberikan sangat berarti dan berharga demi kesuksesan penulis di masa mendatang.
9. Kepada saudara kandung penulis, Mia Sherli Cantika, Yaskur berli Fernandes, M.Dion Yogi Prawira dan Melisa Angelina Hernadi yang telah memberikan dukungan dan do'a kepada penulis.
10. Kepada sahabat yang berjuang bersama (Delima, Nurasiah, Asmarita) teman sekelas Ekonomi Syariah Angkatan 2015, Nurmi Muliani dan Yudi Prima Yuda selaku sahabat karib. Semoga Allah membalas semua kebaikan di dunia maupun diakhirat. Amiin.

Penulis berharap semoga skripsi ini bisa memberikan manfaat kepada semua pembaca. Penulisan skripsi ini tidak luput dari kesalahan dan kelemahan penulis, baik dari segi materi maupun teknik penulisan. Semua itu didasarkan keterbatasan yang dimiliki penulis, oleh sebab itu mohon kritik dan saran yang membangun sehingga ke depan jauh lebih baik. *Wassalamu'alaikum Wr.Wb*

Pekanbaru, 15 Desember 2019  
Penulis

**DIAN FRISKA HERNADI**  
**NIM: 11525201628**

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>x</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah .....	7
C. Rumusan Masalah.....	7
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	7
E. Metode penelitian .....	8
F. Sistematika Penulisan .....	12
<b>BAB II GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN .....</b>	<b>14</b>
A. Sejarah Berdirinya Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru .....	14
B. Visi dan Misi .....	16
C. Struktur Organisasi.....	17
D. Produk.....	18
E. Kemitraan.....	19
F. Karyawan .....	19
<b>BAB III TINJAUAN TEORETIS.....</b>	<b>21</b>
A. Penjualan.....	21
1. Pengertian Penjualan.....	21
2. Jenis-Jenis Penjualan .....	22
3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan .....	24
B. Jual Beli Dalam Ekonomi Syariah .....	26
1. Pengertian Jual Beli .....	26
2. Dasar Hukum Jual Beli .....	28

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang memurnikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Rukun dan Syarat Jual Beli.....	32
4. Macam-Macam Jual Beli.....	33
5. Khiyar dalam Jual Beli.....	41
C. Akhlak dan Faktor-Faktor Keberhasilan Dalam Jual Beli ..	42
D. Kegiatan Penjualan Menurut Pandangan Ekonomi Syariah	45
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>48</b>
A. Sistem Penjualan Pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru .....	48
B. Tinjauan Ekonomi Syariah terhadap Sistem Penjualan Pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru .....	60
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>67</b>
A. Kesimpulan .....	67
B. Saran.....	68

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

**BIODATA PENULIS**



## DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Data Penjualan Toko Tania Tas pada Tahun 2016, 2017, 2018 .....	6
Tabel II.1	Data Produk Barang Toko Tania Tas.....	18
Tabel II.2	Data Produk Barang Toko Tania Tas.....	18
Tabel II.3	Data Produk Barang Toko Tania Tas.....	18
Tabel IV.1	Tabel Pendapatan Tahun 2016 .....	56
Tabel IV.2	Tabel Pendapatan Tahun 2017 .....	57
Tabel IV.3	Tabel Pendapatan Tahun 2018 .....	58

## DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1	Struktur Organisasi Toko Tania Tas Pasar Selasa Panam Kota Pekanbaru.....	17
-------------	---	----



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengurnikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Islam adalah sistem kehidupan (*way of life*), yang mana islam telah menyediakan berbagai perangkat petunjuk bagi kehidupan manusia, termasuk dalam bidang ekonomi.<sup>1</sup> Ekonomi merupakan studi tentang manusia, dimana terjadi pertentangan antara kebutuhan dan keinginan manusia yang sifatnya tidak terbatas, berbenturan dengan kapasitas sumber daya yang terbatas. Oleh karenanya, ekonomi hadir tentang bagaimana menggunakan atau mengalokasikan sumber-sumber daya ekonomi yang terbatas jumlahnya tersebut untuk memenuhi kebutuhan masyarakat sebaik-baiknya.

Kebutuhan manusia meliputi kebutuhan fisik dasar akan makanan, pakaian, keamanan, kebutuhan sosial, serta individu akan pengetahuan, dan suatu keinginan untuk mengekspresikan diri. Sementara keinginan adalah bentuk kebutuhan manusia yang dihasilkan oleh budaya dan kepribadian individual. Manusia mempunyai keinginan yang nyaris tanpa batas tetapi sumber dayanya terbatas. Jadi mereka akan memilih produk yang memberi nilai dan kepuasan paling tinggi untuk uang yang dimilikinya.<sup>2</sup>

Perkembangan dunia usaha dewasa ini ditandai dengan makin tajamnya persaingan. Hal ini ditandai dengan munculnya perusahaan yang menawarkan jenis produk yang berkualitas dengan harga yang bersaing dalam

<sup>1</sup> Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah*, (Depok: Rajawali Pers, 2017), Edisi 1, 13.

<sup>2</sup> M. Nur Rianto Al Arif, Euis Amalia, *Teori Mikroekonomi*, (Jakarta: Kencana, 2010), Edisi 1, h. 19.

pemasaran.<sup>3</sup> Dengan adanya persaingan ini menuntut setiap perusahaan untuk selalu bersaing dalam menarik konsumen dengan menerapkan strategi yang tepat dalam memenuhi target volume penjualan.

Inovasi yang dapat memenuhi kebutuhan dan selera konsumen mutlak diperlukan jika pelaku bisnis tidak ingin kehilangan konsumennya serta menumbuhkan permintaan akan produknya. Mempertahankan dan bahkan menumbuhkan permintaan baru tentu bukan perkara mudah bagi para pelaku bisnis. Menurut Philip Kotler pekerjaan pemasaran bukan bagaimana menemukan konsumen yang tepat untuk sebuah produk tapi bagaimana menemukan produk yang tepat untuk konsumen. Dalam hal ini, perusahaan perlu menawarkan produk yang sesuai dengan permintaan konsumen.<sup>4</sup>

Untuk mengatasi ketatnya persaingan dalam pemasaran maka salah satu upaya yang dilakukan oleh perusahaan adalah dengan menerapkan strategi pengembangan produk, dimana dalam menerapkan strategi tersebut perusahaan berusaha untuk menawarkan produk yang mampu bersaing, sehingga peningkatan penjualan produk dan jasa terus meningkat,<sup>5</sup> yaitu upaya perusahaan untuk meningkatkan penjualan melalui penganeekaragaman produk, baik lewat pengembangan produk baru atau pengembangan produk yang sudah ada.<sup>6</sup>

Alma Buchari, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2004), h. 56.

Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia, 2005), Jilid 1 dan 2, h. 10.

Gregories Candra, *Strategi dan Program Pemasaran*, (Yogyakarta: Andi, 2002), h. 150.

Henricus W. Ismanthono, *Kamus Istilah Ekonomi Populer*, (Jakarta: Kompas, 2003), h.





Pada saat ini kegiatan pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting dalam dunia usaha. Kadang-kadang istilah pemasaran ini diartikan sama dengan beberapa istilah, seperti: penjualan, perdagangan, dan distribusi. Pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Keputusan-keputusan dalam pemasaran harus dibuat untuk menentukan produk dan pasarnya, harganya, dan promosinya. Kegiatan pemasaran tidak bermula pada saat selesainya proses produksi, juga tidak berakhir pada saat penjualan dilakukan.<sup>7</sup>

Kegiatan pemasaran selalu ada dalam setiap usaha, baik usaha yang berorientasi profit maupun usaha-usaha sosial. Hanya saja sebagian pelaku pemasaran tidak atau belum mengerti ilmu pemasaran, tetapi sebenarnya mereka telah melakukan usaha-usaha pemasaran. Hal ini terjadi karena pelaku pemasaran belum pernah belajar atau bahkan belum pernah mendengar kata-kata pemasaran. Justru kejadian seperti ini banyak terjadi di kehidupan masyarakat.<sup>8</sup>

Pemasaran merupakan aktivitas untuk melakukan penjualan dan pembelian, sehingga terjadinya transaksi kesepakatan dengan saling menguntungkan dan memberikan manfaat dari produk yang diperjualbelikan.

178. Basu Swasta, Ibnu Sukotjo, *Pengantar Bisnis Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 2007), h.

Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2004), h. 59.



Konsep bauran pemasaran produk mengenai konsep 4 P (*Product, Price, Promotion dan Place*). Kotler mendefinisikan bauran pemasaran sebagai suatu set peralatan pemasaran yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk mencapai obyek pemasaran yang ditetapkan dalam pasar sasaran sesuai produk.<sup>9</sup>

Islam tidak membiarkan begitu saja seseorang bekerja sesuka hati untuk mencapai tujuan dan keinginannya dengan menghalalkan segala cara seperti melakukan penipuan, kecurangan, sumpah palsu, riba, menyuap dan perbuatan batil lainnya. Tetapi dalam islam diberikan batasan atau garis pemisah antara yang boleh dan tidak boleh, yang benar dan salah serta yang halal dan yang haram. Sesuai Firman Allah SWT dalam Q.S An-Nur (24): 54

قُلْ أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ ۖ فَإِنْ تَوَلَّوْا فَإِنَّمَا عَلَيْهِ مَا حُمِّلَ وَعَلَيْكُمْ مَا حُمِّلْتُمْ ۚ وَإِنْ تُطِيعُوهُ تَهْتَدُوا ۚ وَمَا عَلَى الرَّسُولِ إِلَّا الْبَلَاغُ الْمُبِينُ

“Katakanlah, Taat kepada Allah dan Taatlah kepada Rasul dan jika kamu berpaling maka sesungguhnya kewajiban rasul itu adalah apa yang dibebankan kepadanya, dan kewajiban kamu sekalian adalah semata-mata apa yang dibebankan kepadamu. Dan jika kamu taat kepadanya, niscaya kamu mendapatkan petunjuk. Dan tidak lain kewajiban rasul itu melainkan menyampaikan (amanat Allah) dengan terang”. (Q.S An-Nur: 24)

Agar dapat bertahan dalam persaingan yang kompetitif, maka perusahaan diharapkan dapat mengembangkan strategi yang efektif, termasuk dalam hal pemasaran. Pada dasarnya pemasaran terdiri dari beberapa kegiatan

<sup>9</sup> Deliyanti Oentoro, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: LaksBang PRESSindo, 2012), h. 111

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



yang dikenal dengan istilah fungsi pemasaran. Salah satu fungsi yang sangat menentukan keberhasilan dari kegiatan pemasaran adalah penjualan.<sup>10</sup>

Penjualan adalah sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang-barang kebutuhan kepada mereka yang memerlukan dengan imbalan uang atau harga yang ditentukan persetujuan bersama.<sup>11</sup>

Kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak atau transaksi. Oleh karena itu, kegiatan penjualan seperti halnya kegiatan pembelian, terdiri dari serangkaian kegiatan yang meliputi penciptaan permintaan (demand), menemukan si pembeli, negoisasi harga, dan syarat-syarat pembayaran.<sup>12</sup>

Di dunia modern saat ini perusahaan atau produsen harus mampu bersaing dengan perusahaan lainnya. Toko Tania Tas merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang *fashion* dan memiliki berbagai macam jenis barang, seperti: Tas, Baju Sekolah, Sandal dan Sepatu. Toko Tania Tas merupakan usaha yang sudah lama berdiri sejak tahun 2011 yang merupakan sebuah usaha yang didirikan oleh Ibu Zainab yang berada di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru.

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1.

Frans M. Royan, *Creating Effective Sales Force*, (Jakarta: Andi Offset, 2004), Ed. 2, h.

Sutanto, *Manajemen Pemasaran di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2000), h. 9.

Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, ( Jakarta: Rajawali Pers, 2009), h. 23.



Toko Tania Tas mempunyai produk barang yang banyak, toko yang cukup besar dan letak yang strategis. Namun ternyata beberapa pembeli yang singgah tidak jadi membeli barang. Berdasarkan kenyataan pemilik Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru bahwa penjualan pada Toko Tania Tas selalu mengalami peningkatan, akan tetapi dalam 3 tahun terakhir ini mengalami penurunan dalam penjualan.<sup>13</sup> Hal ini disebabkan karena produk yang diperjual belikan melakukan penjualan dengan harga yang tinggi.

**Tabel I.1**  
**Data Penjualan Toko Tania Tas**  
**pada Tahun 2016, 2017, 2018.**

No	Jenis Barang	Stok Barang			Barang Terjual		
		2016	2017	2018	2016	2017	2018
1	Tas	700 pcs	480 pcs	482 pcs	700 pcs	456 pcs	452 pcs
2	Baju Sekolah	400 pcs	380 pcs	307 pcs	400 pcs	335 pcs	267 pcs
3	Sendal&Sepatu	380 pcs	320 pcs	225 pcs	380 pcs	307 pcs	176 pcs
<b>Total Penjualan</b>		<b>1480 pcs</b>	<b>1180 pcs</b>	<b>1014 pcs</b>	<b>1408 pcs</b>	<b>1098 pcs</b>	<b>895 pcs</b>

Sumber : Toko Tania Tas

Dari tabel 1.1 Terjadi penurunan penjualan yang telah dialami 3 tahun terakhir di tahun 2016, 2017 dan 2018. Di mana pada tahun 2016 penjualan sebanyak 1408 pcs di tahun 2017 penjualan sebanyak 1098 pcs dan di tahun 2018 penjualan terjadi sekitar 895 pcs. Dalam penjualan tersebut mengalami kerugian penjualan dan hal ini dipicu karena kurangnya daya beli.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul **“SISTEM PENJUALAN PADA TOKO TANIA TAS DI JL. SOEBRANTAS PASAR BARU PANAM**

<sup>13</sup> Zainab, Pemilik Toko Tania Tas, Wawancara, Kota Pekanbaru 13 April 2019.





## KOTA PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI

SYARIAH”.

### B. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari topik yang dibahas, maka penulis memberi batasan permasalahan pada penelitian sistem penjualan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru dalam 3 tahun terakhir menurut perspektif Ekonomi Syariah.

### C. Rumusan Masalah

Dari uraian di atas, maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem penjualan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru?
2. Tinjauan Ekonomi Syariah terhadap sistem penjualan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru?

### D. Tujuan dan Manfaat

Adapun Tujuan dan Manfaat dari penelitian ini Adalah:

#### 1. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui sistem penjualan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.  
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.  
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b. Untuk mengetahui Tinjauan Ekonomi Syariah terhadap sistem penjualan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru.

## 2. Manfaat Penelitian

Untuk menambah wawasan dan pengetahuan penulis terhadap permasalahan yang diteliti.

Sebagai salah satu sumber informasi bagi kita untuk mengetahui lebih dekat tentang Tinjauan Ekonomi Syariah terhadap sistem penjualan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru.

- c. Sebagai salah satu syarat bagi penulis untuk menyelesaikan perkuliahan pada program S1 pada fakultas Syari'ah dan Hukum, Jurusan Ekonomi Syari'ah pada Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

## 3. Metode Penelitian

Metode Penelitian yang penulis gunakan adalah Penelitian Lapangan (*Field Reserch*) yaitu penelitian yang dilakukan di lapangan atau di lokasi penelitian guna memperoleh data yang dibutuhkan oleh peneliti.<sup>14</sup> Metode tersebut dilaksanakan di mana data yang diperoleh dari sumber-sumber yang sesuai dengan permasalahan melalui langkah-langkah sebagai berikut:

---

Abdurrahman Fathoni, *Metode Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), h. 96.



## 1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Toko Tania Tas yang berlokasi di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru. lokasi dipilih karena penulis ingin meninjau atau ingin mengetahui secara detail. Mengetahui sistem penjualan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru.

## 2. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah Pimpinan, Asisten dan 3 orang Karyawan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru. Sedangkan objek penelitiannya adalah sistem penjualan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru menurut perspektif Ekonomi Syariah.

## 3. Populasi dan Sampel

Populasi diartikan sebagai wilayah yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan peneliti untuk dipelajari kemudian ditarik kesimpulannya.<sup>15</sup> Adapun populasi dalam penelitian ini adalah Pemilik, Asisten dan 3 orang Karyawan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru.

<sup>15</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), C ke -19, h. 216.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Sampel adalah bagian dari populasi itu sendiri.<sup>16</sup> Sampel dalam penelitian ini yaitu seluruh anggota pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru dengan menggunakan metode *Total Sampling*.

#### 4. Sumber Data

Berkaitan dengan permasalahan dan pendekatan masalah yang digunakan, maka pada prinsipnya penelitian ini menggunakan dua sumber data yaitu kepustakaan dan lapangan. Sedangkan jenis datanya yaitu:<sup>17</sup>

##### Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian secara langsung dari tempat penelitian. Berupa tanggapan responden yang diperoleh melalui observasi, wawancara dan dokumentasi dengan Pemilik, Asisten dan Karyawan dalam sistem penjualan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru.

##### Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung. Data tersebut bisa diperoleh dari buku atau sumber-sumber lainnya yang berkaitan. Data sekunder ini bisa didapatkan dari media cetak seperti majalah dan koran.

*Ibid.*

Mukti Fajar dan Yulianto Achmad, *Dualisme Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), h. 156.





## 5. Teknik Pengumpulan Data

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Teknik-teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian

ini meliputi:

Observasi, Merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan penelitian secara teliti, serta pencatatan secara sistematis.<sup>18</sup> Metode ini digunakan untuk melakukan pengamatan secara langsung ke lokasi yang dijadikan objek penelitian, yaitu Sistem Penjualan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru. Yaitu mengadakan pengamatan langsung di lapangan untuk mendapatkan gambaran secara nyata tentang kegiatan yang diteliti.

b. Wawancara, Merupakan salah satu metode dengan pengumpulan data melalui komunikasi, yakni melalui kontak atau hubungan pribadi antara pengumpul data (pewawancara) dengan sumber data (*informan*).<sup>19</sup> Wawancara dilakukan terhadap Pemimpin, Asisten dan Karyawan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru.

Dokumentasi, Yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip data, surat kabar, majalah, agenda, dan sebagainya.<sup>20</sup>

<sup>18</sup> Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 227.

<sup>19</sup> Rianto Adi, *Metodologi Sosial dan Hukum*, (Jakarta: Granit, 2004), h. 72.

<sup>20</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h. 172.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.  
2. Dilarang mengumpulkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- d. Studi Kepustakaan, Yaitu penulis mengambil data-data yang bersumber dari buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

## 6. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode *Deskriptif Kualitatif*. Metode analisis *Deskriptif Kualitatif* yaitu usaha mengumpulkan, menyusun dan menginterpretasikan data kemudian menganalisa data tersebut, menelitinya, menggambarannya dan menelaah secara lebih jelas dari berbagai faktor yang berkaitan dengan kondisi, situasi, dan fenomena yang diselidiki.<sup>21</sup>

## 5. Sistematika Penulisan

Untuk lebih jelas dan mudah dipahami pembahasan dalam penelitian ini, penulis akan memaparkan dalam sistematika sebagai berikut:

### BAB I : PENDAHULUAN

Memaparkan pendahuluan yang mengandung Latar Belakang Masalah, Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat, Metode Penelitian, dan Sistematik Penulisan.

### BAB II : GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

Bab ini menyajikan, Gambaran Umum Sejarah Berdirinya Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru, Produk, Visi Misi, Struktur Organisasi, Kemitraan dan Karyawan.

<sup>21</sup> Lexy J. Moleong, *Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2000), h.35.

### **BAB III : TINJAUAN TEORETIS**

Bab ini menjelaskan hal-hal yang berkaitan dengan teori yang ada hubungannya dengan permasalahan yang diteliti yang meliputi: Penjualan, Jual Beli dalam Ekonomi Syariah, Akhlak dan faktor-faktor keberhasilan dalam Jual Beli dan Kegiatan Penjualan dalam Ekonomi Syariah.

### **BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini akan dijelaskan tentang hasil penelitian yaitu sistem penjualan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru dan Tinjauan Ekonomi Syariah terhadap sistem penjualan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru.

### **BAB V : PENUTUP**

Bab ini merupakan bab yang terdiri dari Kesimpulan dan Saran.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB II

### GAMBARAN UMUM

#### A. Sejarah Berdirinya Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru

Pada tahun 2010, Ibu Zainab yang pernah bekerja sebagai salah satu karyawan Toko Mustika Tas terletak di Pasar Senapelan(Kodim). Selain sebagai karyawan Ibu Zainab juga suka berbelanja dan mengoleksi tas dengan berbagai merek dan model tas yang bermacam-macam di toko tersebut. Karena kesukaannya akan produk tas dan melihat perkembangan penjualan yang bagus dan tingginya omset penjualan yang dihasilkan Toko Mustika Tas. Maka Ibu Zainab berkeinginan untuk mendirikan usahanya sendiri yang bergerak di bidang penjualan tas.

Pada tahun 2011, Ibu Zainab mulai merintis usahanya, Ibu Zainab memilih tempat lokasi yang strategis serta berada dalam lingkungan pusat perbelanjaan. Ibu Zainab menyewa salah satu tempat yang berada di Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru. Dengan bermodalkan uang 5.000.000 dengan tekad dan keinginan yang keras Ibu Zainab memulai usahanya. Ibu Zainab memiliki 5 orang anak dan Toko Tania Tas diambil dari nama salah satu anaknya yang bernama "TANIA".

Pada tahun 2013, setelah 3 tahun menetap berjualan di Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru karena hasil kerja kerasnya, usaha Ibu Zainab mengalami kemajuan yang semakin ramai dan omset penjualan yang semakin menjanjikan dan atas permintaan pasar dan konsumen, Maka Ibu Zainab mulai





menambah barang dagangan yang beragam macam seperti : Baju, Sandal dan Sepatu.

Pada tahun 2014, Ibu Zainab kerepotan dengan keadaan tokonya yang semakin ramai karena Ibu Zainab mengelolanya sendiri. Ibu Zainab kelelahan dan sering mengalami sakit dalam beberapa hari. Ibu Zainab tidak mampu bekerja sendiri, kondisi ini membuat Toko Tania Tas mengalami penurunan omset penjualan. kemudian Ibu Zainab meminta bantuan kepada suaminya dan Ibu Dewi (adik perempuan). selain bekerja suami Ibu Zainab selalu membantu Ibu Zainab diwaktu kosongnya untuk berjualan.

Pada tahun 2015, Toko Tania Tas mengalami kemajuan yang sangat pesat sampai bisa menambah toko baru disekitar Toko Tania Tas tapi dengan nama yang sama. Di situlah Ibu Zainab mulai merekrut karyawan untuk membantu memasarkan dagangannya, sampai sekarang penjualan berjalan lancar dan memuaskan.<sup>23</sup>

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

---

<sup>23</sup> Zainab, Pemilik Toko Tania Tas, Wawancara, Kota Pekanbaru 07 Juli 2019.



## B. Visi dan Misi

### Visi<sup>24</sup>

Memberikan pelayanan atas kebutuhan dalam hal fashion yang *up to date* untuk memberikan warna dan gaya/model dalam kehidupan masyarakat sehari-hari.

### Misi

- 1) Meningkatkan kualitas pemasaran guna memuaskan konsumen.
- 2) Menjaga kualitas dan meningkatkan barang guna meningkatkan kesejahteraan.
- 3) Memberikan dan menerapkan pelayanan yang baik dan berkualitas demi kepuasan pelanggan.

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

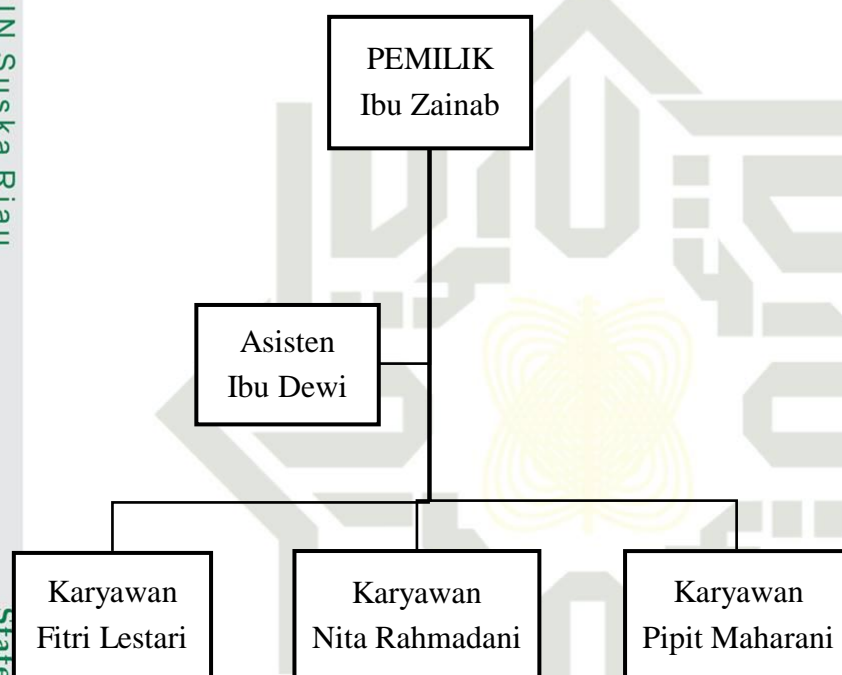
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



### C. Struktur Organisasi

Bagan Struktur Organisasi Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru.

**Gambar II.1**  
**Struktur Organisasi Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas**  
**Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru**



Sumber : *Toko Tania Tas*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

UIN SUSKA RIAU



## D. Produk

Produk Barang Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam

Kota Pekanbaru<sup>25</sup>

### a. Barang Tas

No	Merek Tas	Harga
1	Calvien Clen	Rp. 298.000-Rp. 300.000
2	Chanel	Rp. 340.000-Rp. 450.000
3	Harmes	Rp. 550.000- Rp. 600.000
4	Gucci	Rp. 250.000- Rp. 400.000
5	Fladeo	Rp. 125.000- Rp. 150.000
6	Egger	Rp. 150.000-Rp. 200.000
7	Louis Vuitton	Rp. 150.000
8	Ricky Martin	Rp. 200.000

Sumber: **Tabel II.1** Toko Tania Tas

### b. Barang Sandal dan Sepatu

No	Merek Sandal & Sepatu	Harga
1	Homiped	Rp. 70.000-Rp. 90.000
2	Ardilles	Rp. 90.000- Rp. 150.000

Sumber: **Tabel II.2** Toko Tania Tas

### c. Baju Sekolah

No	Baju Sekolah	Harga
1	Merah Putih	Rp. 50.000-Rp. 80.000
2	Putih Dongker	Rp. 50.000- Rp. 80.000
3	Putih Abu-Abu	Rp. 50.000-Rp. 80.000
4	Pramuka	Rp. 60.000- Rp. 90.000

Sumber: **Tabel II.3** Toko Tania Tas

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Zainab, Pemilik Toko Tania Tas, Wawancara, Kota Pekanbaru 07 Juli 2019.

## E. Kemitraan

1. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
2. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
3. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
4. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
5. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
6. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
7. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
8. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
9. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
10. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
11. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
12. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
13. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
14. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
15. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
16. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
17. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
18. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
19. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
20. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
21. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
22. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
23. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
24. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
25. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
26. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
27. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
28. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
29. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
30. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
31. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
32. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
33. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
34. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
35. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
36. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
37. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
38. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
39. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
40. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
41. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
42. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
43. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
44. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
45. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
46. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
47. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
48. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
49. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
50. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
51. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
52. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
53. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
54. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
55. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
56. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
57. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
58. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
59. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
60. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
61. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
62. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
63. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
64. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
65. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
66. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
67. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
68. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
69. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
70. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
71. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
72. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
73. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
74. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
75. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
76. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
77. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
78. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
79. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
80. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
81. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
82. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
83. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
84. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
85. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
86. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
87. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
88. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
89. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
90. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
91. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
92. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
93. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
94. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
95. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
96. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
97. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
98. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
99. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
100. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### 1. Kemitraan dengan Pemasok Tas

Untuk memenuhi kebutuhan barang dagangannya Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru mengambil barang dari Reseller Toko Sejahtera yang terletak di Jl. Kopi Pasar Pusat. Barang tersebut seperti : Tas Sekolah, Tas Slempong dan Tas Koper.

### 2. Kemitraan dengan Pedagang Grosir

Sejak adanya penambahan barang seperti: Pakaian Sekolah, Sandal dan Sepatu. Ibu Zainab langsung mengambil barangnya ke Toko Irsyat dan Hj. One yang berada di dekat Toko Sejahtera Pasar Pusat Kota Pekanbaru.

## F. Karyawan

Jumlah karyawan pada awal usahanya tidak ada (masih dikerjakan sendiri) dan saat ini jumlah keseluruhan karyawannya ada tiga orang yang semuanya ditempatkan di Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru diketiga Toko Tania Tas. Upah karyawan saat ini sekitar 900 ribu perbulan dan penentuan upah dilakukan berdasarkan tugas dan masa kerja. Untuk karyawan yang dalam masa tranning selama 1 minggu, karyawan biasanya diberi upah 30.000 (tiga puluh ribu) perhari.<sup>26</sup>

Pengambilan karyawan yaitu dengan memperkerjakan anak muda dalam silsilah keluarga Ibu Zainab yang tidak melanjutkan pendidikan. Karyawan juga diberikan kesejahteraan dalam bekerja berupa:

<sup>26</sup> Zainab, Pemilik Toko Tania Tas, Wawancara, Kota Pekanbaru 07 April 2019.





1. Membebaskan karyawan untuk bersosialisasi dengan karyawan toko sebelah.

2. Ada jam istirahat untuk sholat dan makan siang.

3. Tunjangan hari raya.

Disiplin kerja tetap diperhatikan dan dilaksanakan oleh karyawan, dan bagi yang melanggar diberikan teguran peringatan secara lisan, dan sampai bisa dikeluarkan. Sampai saat ini belum terjadi pelanggaran disiplin yang sampai diberikan surat peringatan.

Tenaga kerja yang terlibat dalam melakukan proses pemasaran dan penjualan, pada awal usaha masih ditangani oleh pemilik toko sendiri. Karena semakin ramai dan semakin banyak barang yang dijual pemilik toko mengajak adik nya untuk ikut mengurus toko dan membantu berjualan. Selanjutnya semakin berkembangnya zaman, pemilik toko dan pengelola sekarang merekrut karyawan, yang saat ini memiliki tugas masing-masing yaitu :

1. Asisten mengurus semua keperluan yang ada di toko, mengurus keuangan harian dan laporan akhir tahun.
2. Karyawan bertugas melayani pembeli, mengambil barang yang pembeli inginkan.

Demikian sekilas profil “Toko Tania Tas” yang berada di Jl. Soerantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru dan sampai saat ini masih dikelola oleh Ibu Zainab.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB III

### TINJAUAN TEORETIS

#### A. Penjualan

##### 1. Pengertian Penjualan

Istilah penjualan sering disalah artikan dengan istilah pemasaran, bahkan ironisnya ada yang menganggap sama pengertian penjualan dan pemasaran. Kesalahpahaman tidak hanya pada praktek penjualan tetapi juga pada struktur organisasi perusahaan. Pada hakekatnya kedua istilah tersebut memiliki arti dan ruang lingkup yang berbeda. Pemasaran memiliki arti yang lebih luas meliputi berbagai fungsi perusahaan, sedangkan penjualan merupakan bagian dari kegiatan pemasaran itu sendiri. Dengan demikian penjualan adalah tidak sama dengan pemasaran.<sup>25</sup>

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan bisnisnya untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang diinginkan. Penjualan juga berarti proses kegiatan menjual, yaitu dari kegiatan penetapan harga jual sampai produk didistribusikan ke tangan konsumen (pembeli).<sup>26</sup>

Penjualan ialah proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan,

<sup>25</sup> Zulkarnain, *Ilmu Menjual (Pendekatan Teoritis & Kecakapan Menjual)*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), Ed. 1, Cet. 1, h. 9.

<sup>26</sup> M. Nafarin, *Penganggaran Perusahaan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), h. 166.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.<sup>27</sup>

Arti pentingnya penjualan dalam konteks pemasaran begitu urgen untuk dibicarakan dan didiskusikan karena dapat menentukan keberhasilan dalam kegiatan pemasaran, walaupun fungsi penjualan hanya merupakan salah satu dari kegiatan pemasaran. Keberhasilan dalam program pemasaran sangat ditunjang oleh penjualan. Artinya penjualan memegang posisi sentral untuk meraih keberhasilan.

Penjualan diartikan dalam artian positif dan mencapai tujuan yang diinginkan seseorang atau perusahaan. Penjualan yang dilakukan secara positif memberikan efek jangka panjang dan dapat mempertahankan eksistensi usaha dimasa yang akan datang. Dengan demikian penjualan dalam artian ini harus dipertahankan dan dikembangkan secara baik yang dapat dipraktekkan setiap individu atau perusahaan dan membawa dampak positif pula terhadap perkembangan usaha.<sup>28</sup>

## 2. Jenis-Jenis Penjualan

Menurut Murti Sumarni dalam bukunya bauran pemasaran dan loyalitas pelanggan Penjualan dapat di bedakan menjadi :

Penjualan Langsung, yaitu suatu proses membantu dan membujuk satu atau lebih calon konsumen untuk membeli barang atau jasa atau bertindak sesuai ide tertentu dengan menggunakan komunikasi tatap muka.

---

Kotler dan Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2009), Edisi ke 13, h. 7.  
Zulkarnain, *Op.cit*, h. 50.

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b. Penjualan Tidak Langsung, yaitu bentuk presentase dan promosi gagasan barang dan jasa dengan menggunakan media tertentu seperti surat kabar, majalah, radio, televisi, papan iklan, brosur dan lain-lain.<sup>29</sup>

Basu Swastha pada buku "Manajemen Penjualan", menerangkan bahwa terdapat beberapa jenis penjualan yang biasa dikenal dalam masyarakat diantaranya adalah:

- a. *Trade Selling*
- b. *Missionary Selling*
- c. *Technical Selling*
- d. *New Businies Selling*
- e. *Responsive Selling*

Adapun penjelasan dari klasifikasi di atas yang dikemukakan oleh Basu Swatha, yaitu:

- a. *Trade Selling*, penjualan yang terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka,. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru, jadi titik beratnya adalah para penjualan melalui penyalur bukan pada penjualan ke pembeli akhir.
- Missionary Selling*, penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang dari penyalur perusahaan.

---

Murti Sumarni, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Pelanggan*, (Yogyakarta: C.V. Andi Offset, 2003), h. 321.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpulkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

c. *Technical Selling*, berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.

*New Business Selling*, berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli menjadi pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.

*Responsive Selling*, setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *route driving and retaining*. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun terjalin hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.<sup>30</sup>

### 3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan Dalam praktek, kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut:

Kondisi dan kemampuan penjual

Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat menyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni:

<sup>30</sup> Basu Swastha, *Manajemen Penjualan*, (Yogyakarta: BPFE, 2007), Cet. Ke-7, Ed. Ke 3, h. 47.





#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

- 1) Jenis dan karakteristik barang yang di tawarkan.
- 2) Harga produk.
- 3) Syarat penjualan seperti: pembayaran, pengantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

#### Kondisi pasar

Pasar, sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya.

Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- 1) Jenis pasarnya
- 2) Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
- 3) Daya belinya
- 4) Frekuensi pembelian
- 5) Keinginan dan kebutuhan

#### Modal

Akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transportasi, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun di luar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.





#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa merujuk sumber dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

#### d. Kondisi organisasi perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu/ahli di bidang penjualan.

Faktor lain

Faktor-faktor lain, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relatif kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan.<sup>31</sup>

### B. Jual Beli Dalam Ekonomi Syariah.

#### 1. Pengertian Jual Beli

Jual beli atau perdagangan dalam istilah *fiqh* disebut *al-ba'i* yang menurut etimologi berarti menjual atau mengganti. Wahbah al-Zuhaili mengartikannya secara bahasa dengan “menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain”. Secara terminologi, terdapat beberapa definisi jual beli yang dikemukakan para ulama *fiqh*.

Sayyid Sabiq mendefinisikannya dengan:

مُبَادَلَةُ مَالٍ بِمَالٍ عَلَى سَبِيلِ التَّرَاضِي، أَوْ تَقْلُ مِلْكٍ بِعَوَضٍ عَلَى الْوَجْهِ الْمَأْدُونِ فِيهِ

<sup>31</sup> Ibid, h. 129.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

“Jual beli ialah pertukaran harta dengan harta atas dasar saling merelakan”. Atau, “memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan”.<sup>32</sup>

Defenisi lain dikemukakan oleh ulama Hanafiyah yang dikutip oleh Wahbah al-Zuhaili, Jual beli adalah:

مُبَادَلَةُ مَالٍ بِمَالٍ عَلَى وَجْهِ مَخْصُوصٍ، أَوْ مُبَادَلَةُ شَيْءٍ مَرْغُوبٍ فِيهِ بِمِثْلٍ عَلَى وَجْهِ مُقَيَّدٍ مَخْصُوصٍ.

“Saling tukar harta dengan harta melalui cara tertentu”. Atau, “tukar-menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat”.<sup>33</sup>

Dalam defenisi ini terkandung pengertian “cara yang khusus”, yang dimaksud ulama Hanafiyah dengan kata-kata tersebut adalah melalui *ijab* dan *qabul*, atau juga boleh melalui saling memberikan barang dan harga dari penjual dan pembeli. Di samping itu, harta yang diperjual belikan harus bermanfaat bagi manusia, sehingga bangkai, minuman keras, dan darah tidak termasuk sesuatu yang boleh diperjual belikan, karena benda-benda itu tidak bermanfaat bagi muslim.

Defenisi lain yang dikemukakan Ibn Qudamah (salah seorang ulama malikiyah), yang juga dikutip oleh Wahbah al-Zuhaili, Jual beli adalah:

مُبَادَلَةُ أَلْمَالِ بِالْمَالِ تَمْلِيكًا وَتَمَلُّكًا

Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2012), h. 67.

*Ibid*, h. 68.



“Saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan”.<sup>34</sup>

Dalam definisi ini ditekankan kata “milik dan kepemilikan”, karena ada juga tukar menukar harta yang sifatnya tidak harus dimiliki seperti sewa-menyewa (*al-ijarah*).<sup>35</sup>

## 2. Dasar Hukum Jual Beli.

Jual beli sebagai bagian dari muamalah mempunyai dasar hukum yang jelas, baik dari Al-Qur'an, Al-Sunnah dan telah menjadi *ijma'* ulama dan kaum muslimin. Bahkan jual beli bukan hanya sekedar muamalah, akan tetapi menjadi salah satu media untuk melakukan kegiatan untuk saling tolong menolong sesama manusia.<sup>36</sup>

Hal ini berdasarkan atas dalil-dalil yang terdapat di dalam Al-Qur'an, Al- Hadits, *Ijma'* dan Kaidah Fiqih adalah sebagai berikut:

### a. Al-Qur'an.

Allah SWT berfirman dalam Q.S Al-Baqarah(2) : 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا

*Ibid.*

*Ibid.*

Imam Mustafa, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Jakarta : Rajawali Pers,2016), h. 22.

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا

خَالِدُونَ

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba(1) tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila(2). Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu(3) (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”. (Al-Baqarah:275)

b. Hadis Nabi Muhammad SAW.

Hukum jual beli yang dijelaskan dalam sebuah hadis yang berbunyi:

حَدَّثَنَا يَحْيَى عَنْ مَالِكٍ عَنْ مُحَمَّدِ بْنِ يَحْيَى بْنِ حَبَّانَ وَعَنْ أَبِي الزِّنَادِ عَنِ الْأَعْرَجِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ نَهَى عَنِ الْمُلَامَسَةِ وَالْمُنَابَذَةِ.

“Yahya meriwayatkan kepadaku dari Malik, dari Muhammad bin Yahya bin Habban, dan dari Abu Az-Zinad, dari Al-A’raj, dari Abu Hurairah RA, bahwa Rasulullah SAW melarang jual beli mulamasah dan munabadzah”.<sup>37</sup>

Malik mengungkapkan, “Jual beli mulamasah seperti ketika seseorang membeli dengan hanya meraba atau menyentuh pakaian tanpa menggelar atau memeriksa dan barangnya belum jelas diketahui. Atau ketika seseorang membeli sebuah barang di malam hari dan barang yang

<sup>37</sup> Imam Malik bin Anas, *Al Muwaththa’ Imam Malik*, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2010), h.





#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dibeli belum dikenal atau diketahui secara pasti. Sedangkan *munabadzah* adalah seperti ketika seseorang melempar atau menyerahkan pakaiannya kepada pihak lain, dan pihak lain juga menyerahkan pakaiannya kepada pelaki tersebut tanpa memeriksa barangnya, dan masing-masing pihak berkata, “baju ini dibeli atau ditukar dengan baju itu”. Jual beli seperti inilah yang dilarang.<sup>38</sup>

#### Ijma'

Ulama sepakat bila jual beli itu hukumnya boleh dan terdapat hikmah di dalamnya dikarenakan manusia bergantung pada barang yang ada pada orang lain dan tentu orang tersebut tidak akan memberinya tanpa ada timbal balik. Oleh karena itu, dengan diperbolehkannya jual beli maka dapat membantu terpenuhinya kebutuhan setiap orang dan membayar atas kebutuhannya itu.<sup>39</sup>

Berdasarkan landasan hukum di atas, jual beli diperbolehkan dalam agama Islam karena dapat mempermudah manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya asalkan jual beli tersebut dilakukan atas dasar suka sama sukadan tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

#### Kaidah Fiqih

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْحِلُّ وَالْإِبَاحَةُ

<sup>38</sup> Ibid, h. 75.

<sup>39</sup> Wahbah az Zuhaili, Abdul Hayyie al Kattani, dkk, *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, (Depok: Gema Insani, 2007), Terj. FiqhIslam h. 124.





“Prinsip dasar dalam muamalah adalah halal dan boleh”.<sup>40</sup>

Maksud kaidah di atas ialah semua akad dipandang halal, kecuali ada dalil yang mengharamkannya. Setiap muamalah baik yang datang kemudian atau yang terdahulu prinsip dasarnya adalah boleh. Kecuali ada dalil yang sah dan jelas yang melarangnya.

أَلْأَصْلُ فِي الْبَيْعِ أَنَّهَا حَلَالٌ إِذَا كَانَتْ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ، أَلَمَّا حَرَّمَ اللَّهُ عَلَى لِسَانِ رَسُولِهِ نَصًّا أَوْ فِي مَعْنَى النَّصِّ

“Hukum asal dalam jual beli adalah halal apabila didasari saling keridhaan, kecuali terdapat dalil syara’ dari Allah yang mengharamkannya melalui lisan Rasul-Nya baik berupa nash atau maknanya”.<sup>41</sup>

Keridhaan dalam melakukan transaksi adalah merupakan prinsip.

Oleh karena itu, transaksi barulah sah apabila didasarkan kepada keridhaan kedua belah pihak. Artinya tidak sah suatu akad apabila suatu pihak dalam keadaan terpaksa atau dipaksa atau juga merasa tertipu.<sup>42</sup>

Dasar hukum di atas dapat dipahami bahwa dalam sahnya akad jual beli harus adanya keridhaan antara kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli.

### 3. Rukun dan Syarat Jual Beli

Jual beli merupakan suatu akad yang dipandang sah apabila telah memenuhi syarat dan rukun jual beli. Rukun jual beli adalah adanya *ijab*

Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, (Bandung: PT.Remaja Rosdakarya, 2015), h. 50.

*Ibid*, h. 51.

*Ibid*.

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dan *qabul*. *Ijab* dan *qabul* tidak diwajibkan jika objek akad (barang) merupakan sesuatu yang kurang bernilai (*haqir*), tetapi cukup dengan *mu'athah* (saling memberi tanpa *ijab qabul*) sesuai dengan adat kebiasaan yang berlaku dimasyarakat.<sup>43</sup>

Akan tetapi, jumhur ulama menyatakan bahwa rukun jual beli itu ada empat, yaitu:

- a. Orang yang berakad atau *al-muta'qidain* (penjual dan pembeli)
- b. Ada *Sighat* (lafal *ijab* dan *qabul*)
- c. Ada barang yang dibeli
- d. Ada nilai tukar pengganti barang.

Menurut ulama hanafiyah, orang yang berakad, barang yang dibeli, dan nilai tukar barang termasuk kedalam syarat-syarat jual beli, bukan rukun jual beli.

Adapun syarat-syarat jual beli sesuai dengan rukun jual beli yang dikemukakan jumhur ulama diatas sebagai berikut:

Syarat-syarat orang yang berakad.

- 1) Berakal. Oleh sebab itu, jual beli yang dilakukan anak kecil yang belum berakal dan orang gila, hukumnya tidak sah.
- 2) Yang melakukan akad itu adalah orang yang berbeda. Artinya, seseorang tidak dapat bertindak dalam waktu yang bersamaan sebagai penjual sekaligus sebagai pembeli.

Syarat- syarat yang terkait dengan *Ijab Qabul*

<sup>43</sup> Sulaiman Ahmad Yahya Al-Faifi, *Ringkasan Fiqh Sunnah Sayyid Sabiq*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2013), h.750.



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau  
Statistical Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Para ulama *fiqh* sepakat bahwa unsur utama dari jual beli yaitu kerelaan kedua belah pihak. Kerelaan kedua belah pihak dapat dilihat dari *ijab* dan *qabul* yang dilangsungkan.

Syarat-syarat barang yang diperjual belikan (*Ma'qud 'alaih*).

Syarat-syarat yang terkait dengan barang yang diperjual belikan sebagai berikut:

- 1) Barang itu ada, atau tidak ada ditempat, tetapi pihak penjual mengatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang itu.
- 2) Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia. Oleh sebab itu, bangkai, *khamar*, dan darah tidak menjadi suatu objek jual beli, karena dalam *syara'* benda-benda seperti ini tidak bermanfaat bagi muslim.
- 3) Milik seseorang. Barang yang sifatnya belum dimiliki seseorang tidak boleh diperjual belikan.
- 4) Boleh diserahkan saat akad berlangsung.<sup>44</sup>

#### 4. Macam- Macam Jual Beli

Pembagian Jual Beli Berdasarkan Objek Barangnya

Pembagian jual beli dilihat dari segi objek barang yang diperjual belikan terbagi kepada empat macam.

- 1) *Bai' al-Mutlak*, yaitu tukar-menukar suatu benda dengan mata uang.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

- 2) *Bai' al-Salam* atau *salaf*, yaitu tukar menukar utang dengan barang atau menjual suatu barang yang penyerahannya ditunda dengan pembayaran modal lebih awal.
- 3) *Bai' al-Sharf*, yaitu tukar menukar mata uang dengan mata uang lainnya baik sama jenisnya atau tidak.
- 4) *Bai' al-Muqayadhah* (barter), yaitu tukar menukar harta dengan harta selain emas dan perak. Jual beli ini disyariatkan harus sama dalam jumlah dan kadarnya.

#### Pembagian Jual Beli Berdasarkan Batasan Nilai Tukar Barangnya

- 1) *Bai' al-Musawamah*, yaitu jual beli yang dilakukan penjual tanpa menyebutkan harga asal barang yang ia beli.
- 2) *Bai' al-Muzayadah*, yaitu penjual memperhatikan harga barang di pasar kemudian pembeli membeli barang tersebut dengan harga yang lebih tinggi dari harga asal sebagaimana yang diperlihatkan atau disebutkan penjual.
- 3) *Bai' al-Amanah*, yaitu penjualan yang harganya dibatasi dengan harga awal atau ditambah atau dikurangi.

#### Pembagian Jual Beli Berdasarkan Penyerahan Nilai Tukar Pengganti Barangnya

Pembagian jual beli dilihat dari segi penyerahan nilai tukar pengganti barang terbagi kepada empat macam.

- 1) *Bai' Munjiz al-Tsaman*, yaitu jual beli yang didalamnya disyaratkan pembayaran secara tunai.





#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

- 2) *Bai' Muajjal al-Tsaman*, yaitu jual beli yang dilakukan dengan cara pembayaran kredit.
- 3) *Bai' Muajjal al-Mutsman*, yaitu jual beli yang serupa dengan *bai' al-salam*.
- 4) *Bai' Muajjal al-'Iwadhain*, yaitu jual beli utang dengan utang.

#### Pembagian Jual Beli Berdasarkan Hukumnya

Pembagian jual beli dilihat dari segi hukumnya terbagi empat macam, yakni sebagai berikut.

- 1) *Bai' al-Mun'aqid* lawannya *bai' al-bathil*, yaitu jual beli yang disyariatkan (diperbolehkan oleh syara').
- 2) *Bai' al-Shahih* lawannya *bai' al-fasid*, yaitu jual beli yang terpenuhi syarat sahnya.
- 3) *Bai' al-Nafidz* lawannya *bai' al-mauquf*, yaitu jual beli shahih yang dilakukan oleh orang yang cakap melaksanakannya seperti baliq dan berakal.
- 4) *Bai' al-Lazim* lawannya *bai' ghair al-lazim*, yaitu jual beli shahih yang sempurna dan tidak ada hak khiyar didalamnya. Jual beli ini disebut dengan *bai' al-jaiz*.<sup>45</sup>

Ditinjau dari segi Jual beli yang dilarang dan batal hukumnya yang dikemukakan oleh pendapat Hendi Suhendi dalam bukunya yang berjudul "Fiqh Muamalah" bahwa jual-beli terbagi menjadi beberapa macam. Di antaranya ialah sebagai berikut:

<sup>45</sup> Enang Hidayat, *Op.cit*, h. 48.





#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

- a. Barang yang dihukumkan najis oleh agama, seperti anjing, babi, berhala, bangkai, dan *khamar*.  
Jual beli sperma (mani) hewan, seperti mengawinkan seekor domba jantandengan betina agar dapat memperoleh turunan.  
Jual beli anak binatang yang masih berada dalam perut induknya. Jual beli seperti ini dilarang, karena barangnya belum ada dan tidak tampak.  
Jual beli dengan *muhaqallah*. *Baqalah* berarti tanah, sawah, dan kebun, maksud *muhaqallah* di sini ialah menjual tanam-tanam yang masih diladang atau sawah. Hal ini dilarang agama sebab ada persangkaan riba didalamnya.
- e. Jual beli dengan *mukhadharah*, yaitu menjual buah-buahan yang belum pantas untuk dipanen, seperti menjual rambutan yang masih kecil-kecil, dan yang lainnya. Hal ini dilarang karena barang tersebut masih samar, dalam artian mungkin saja buah tersebut jatuh tertiuip angin kencang atau yang lainnya sebelum diambil oleh si pembelinya.  
Jual beli dengan *mulammassah*, yaitu jual beli secara sentuh menyentuh, misalkan seseorang menyentuh sehelai kain dengan tangannya di waktu malam atau siang hari, maka orang yang menyentuh berarti telah membeli kain tersebut. Hal ini dilarang karena mengandung tipuan dan kemungkinan akan menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak.



69.

Jual beli dengan *munabadzah*, yaitu jual beli secara lempar melempar, seperti seseorang berkata, “lemparlah kepadaku apa yang ada padamu, nanti kulempar pula kepadamu apa yang ada padaku”. Setelah terjadi lempar-melempar, terjadilah jual beli. Hal ini dilarang karena mengandung tipuan dan tidak ada *ijab qabul*.

Jual beli dengan *muzabanah*, yaitu menjual buah yang basah dengan buah yang kering, seperti menjual padi kering dengan bayaran padi basah, sedangkan ukurannya dengan dikoli sehingga akan merugikan pemilik padi kering.

i.

Menentukan dua harga untuk satu barang yang diperjualbelikan.

j.

Jual beli dengan syarat (*iwadh mahjul*), jual beli seperti ini, hampir sama dengan jual beli dengan menentukan dua harga, hanya saja di sini dianggap sebagai syarat, seperti seseorang berkata, “aku jual rumahku yang butut ini kepadamu dengan syarat kamu mau menjual mobilmu kepadaku”.

Jual beli *Gharar*, yaitu jual beli samar sehingga ada kemungkinan terjadi penipuan.

Jual beli dengan mengecualikan sebagian benda yang dijual, seperti seseorang menjual sesuatu dari benda itu ada yang dikecualikan salah satu bagiannya, misalnya A menjual seluruh pohon-pohonan yang ada kebunnya, kecuali pohon pisang. Jual beli ini sah sebab yang dikecualikan jelas. Namun, bila yang dikecualikan tidak jelas (*mahjul*), jual beli tersebut batal.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

m. Larangan menjual makanan hingga dua kali ditakar. Hal ini menunjukkan kurangnya saling percaya antara penjual dan pembeli. Jumhur ulama berpendapat bahwa seseorang yang membeli sesuatu dengan takaran dan telah di terimanya, kemudian ia jual kembali, maka ia tidak boleh menyerahkan kepada pembeli kedua dengan takaran yang pertama sehingga ia harus menakarnya lagi untuk pembeli yang kedua itu. Rasulullah Saw melarang jual beli makanan yang dua kali ditakar, dengan takaran penjual dan takaran pembeli (Riwayat Ibnu Majah dan Daruquthni).<sup>46</sup>

Ada beberapa macam jual beli yang dilarang oleh agama, tetapi sahhukumnya, tetapi orang yang melakukannya mendapat dosa. Jual belitersebut antara lain:

- a. Menemui orang-orang desa sebelum mereka msuk ke pasar untuk membeli benda-bendanya dengan harga yang semurah-murahnya, sebelum nereka tahu harga pasaran, kemudian ia jual dengan hargayang setinggi-tingginya.

Menawar barang yang sedang ditawar oleh orang lain.

Jual beli dengan *Najasyi*, ialah seseorang menambah atau melebihi harga temannya dengan maksud memancing-mancing orang agar orang mau membeli barang kawannya.

Menjual di atas penjualan orang lain.

<sup>46</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : PT.Raja Grafindo Persada, 2008), h.78.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

©Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Sebagaimana dikutip oleh Enang Hidayat dalam bukunya yang berjudul “Fiqh Jual beli” dilihat dari segi Jual beli yang dilarang karena memudaratkan dan mengandung penipuan yaitu :<sup>47</sup>

*Bai’ al-Rajul ‘ala Bai’ Akhihi* yaitu jual beli seseorang diatas jual beli saudaranya. Misalnya menawar atas tawaran saudaranya: seorang menawar dengan harga yang lebih tinggi barang yang ditawarkan oleh oranglain, dan kedua belah pihak (penjual dan pembeli) telah sepakat dalam masalah harga.

*Bai’ al-Najasy* (menyembunyikan) yaitu menaikkan harga komoditi yang dilakukan oleh orang yang tidak ingin membeli barang yang di perjual belikan tersebut. Tujuannya adalah hanya semata-mata agar oranglain tertarik untuk membelinya. Misalnya seseorang bersekongkol dengan penjual untuk meninggikan harga barang dagangannya, padahal ia sama sekali tidak ingin membelinya. Akan tetapi bertujuan agar pembeli tertipu, sehingga menyebabkan dia mau membeli barang tersebut dengan harga tinggi.

*Bai’ Talaqq al-Jalb au al-Rukban* yaitu sekelompok orang yang menghadang atau mencegat pedagang yang membawa barang di pinggir kota (diluar daerah pasar). Mereka sengaja membeli barang dagangannya sebelum mereka mengetahui harga dipasar. Mereka mengatakan kepada pedagang bahwa harga sedang jatuh, pasar sedang sepi. Tindakan mereka itu mengakibatkan pedagang tertipu. Sementara tindakan mereka seperti itudilarang karena dapat mengakibatkan kemudaratkan kepada pihak pedagang.

<sup>47</sup>Enang Hidayat, *Op.cit*, h.127.





#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

- d. *Bai' al-Hadir li al-Bad* yaitu jual beli yang dilakukan oleh seorang *agen* (penghubung) terhadap produk pertanian desa yang dijual kepada pedagang kota. Dia (*agen*) menjual komoditi lebih mahal dari pada harga pada saat itu. Dan dia dapat komisi dari penjual (petani) dan pembeli (baik pedagang maupun konsumen) di kota.

*Bai' Fadhl al-Mai* yaitu jual beli air yang lebih dari pada keperluan. Misalnya seseorang yang mempunyai sumur yang di dalamnya terdapat kelebihan dari kebutuhannya. Kebetulan didalamnya juga terdapat rerumputan. Pemilik ternak membutuhkan air sumur tersebut untuk keperluan pemeliharaannya. Maka diharamkan kepada seseorang melarannya untuk mengambil air dan rerumputan tersebut, dan di haruskan memberikanya tanpa imbalan apapun, karena apabila dilarang akan menyebabkan hewan ternaknya kehausan. Oleh karena itu melarang oranglain mengambil air yang lebih (dari kebutuhan) menyebabkan kemudharatan dari tanaman, keturunan, dan hewan ternak lainnya.

*Bai' al-Muhtakir* yaitu jual beli penimbun barang komoditi (barang yang dapat diperjual belikan).

*Bai' al-Ghasysyi* yaitu jual beli yang didalamnya terdapat penipuan. Menurut jumhur ulama, makna *al-Ghasysyi* adalah menyembunyikan cacat yang ada pada barang sehingga berpengaruh pada harganya. Praktek *Bai' al-Ghasysyi* bisa berbentuk perbuatan, ucapan dan menyembunyikan cacat pada barang. Contoh bentuk perbuatan, seperti



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau  
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

mengikat pentil susu hewan agar tampak banyak isinya. Contoh bentuk ucapan, seperti penjual berbohong kepada pembeli mengenai keberadaan kualitas barang yang di perjualbelikan. Contoh bentuk menyembunyikan cacat pada barang, seperti menjual kain yang sobek, yang tidak diketahui pembeli.

*Bai' al-Taljiah* yaitu pedagang yang terpaksa menjual barang daganganya agar cepat habis dengan tujuan agar terhindar dari kejahatan orang dzalim.

#### 4. *Khiyar* dalam Jual Beli

*Al-Khiyar* (hak memilih) adalah mencari kebaikan dari dua perkara, antara menerima atau membatalkan sebuah akad.<sup>48</sup> Dalam jual beli menurut agama Islam dibolehkan memilih, apakah akan meneruskan jual beli atau akan membatalkannya karena terjadi sesuatu hal. *Khiyar* dibagi menjadi tiga macam, yaitu:

*Khiyar majelis*, artinya antara penjual dan pembeli boleh memilih, akan melanjutkan jual beli atau membatalkannya. Selama keduanya masih ada dalam satu tempat (*majelis*).

*Khiyar syarat*, penjualan yang di dalamnya disyaratkan sesuatu baik oleh penjual maupun oleh pembeli, seperti seseorang berkata, “saya jual rumah ini dengan harga Rp.100.000.000,00 dengan syarat *khiyar* selama tiga hari”. Kedua belah pihak yang mengadakan transaksi

<sup>48</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, (Bandung: Al-Ma'arif, T.th), Jilid 12 Terj. H. Kamaludin, A. Marzuki, h. 158.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dengan mengajukan syarat tersebut dengan tempo yang sama-sama diketahui oleh kedua belah pihak.<sup>49</sup>

*Khiyar aib*, artinya hak yang dimiliki seorang *aqidain* untuk membatalkan akad atau tetap melangsungkannya ketika menemukan cacat pada objek akad dimana pihak lain tidak memberitahukannya pada saat akad.<sup>50</sup>

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa, *khiyar* dalam jual beli diperbolehkan, apakah akan meneruskan jual beli atau akan membatalkannya karena terjadi sesuatu hal.

### C. Akhlak dan Faktor-Faktor Keberhasilan dalam Jual Beli

Faktor- Faktor yang diperhatikan dalam jual beli bukan hanya berupa modal (modal) dan sarana-sarana fisik lainnya, tetapi yang tidak kalah pentingnya adalah akhlak dan fakto-faktor mental spiritual, yang pantas diajarkan dalam proses transaksi jual beli. Di bawah ini akan dijelaskan berkenaan dengan hal tersebut.<sup>51</sup>

#### a. Takwa

Pedagang muslim bukan hanya sekadar mengklaim dirinya selaku muslim, tetapi perlu merealisasi ketakwaannya termasuk dalam jual beli yaitu dilakukannya tidak menyimpang dari peraturan Allah SWT.

<sup>49</sup> Suhendi, *Op.cit*, h. 83.

<sup>50</sup> Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), h. 88.

<sup>51</sup> Enang Hidayat, *Op.cit*, h. 24.



## b. Tawakal

Islam mengajarkan tawakal, yakni membuat perhitungan dan rencana yang matang kemudian melaksanakannya dengan sebaik-baiknya seraya mempercayakan diri kepada Allah SWT.

## c. Menghindari Terjadinya Banyak Sumpah

Makruh hukumnya seorang pedagang banyak bersumpah, walaupun keberadaannya benar. Seyogianya pedagang mencegah terjadinya sumpah atas nama Allah dalam akad karena hal itu merupakan sebuah bentuk hinaan terhadap nama-Nya. Allah SWT berfirman QS. Al-Maidah (5): 89

لَا يُؤَاخِذُكُمُ اللَّهُ بِاللَّغْوِ فِي أَيْمَانِكُمْ وَلَكِنْ يُؤَاخِذُكُمْ بِمَا عَقَّدْتُمُ الْأَيْمَانَ فَكَفَّرتَهُ إِطْعَامَ عَشْرَةِ مَسْكِينٍ مِنْ أَوْسَطِ مَا تُطْعَمُونَ أَهْلِيكُمْ أَوْ كِسْوَتُهُمْ أَوْ تَحْرِيرُ رَقَبَةٍ ۖ فَمَنْ لَمْ يَجِدْ فَصِيَامُ ثَلَاثَةِ أَيَّامٍ ۚ ذَلِكَ كَفْرَةُ أَيْمَانِكُمْ إِذَا حَلَفْتُمْ ۚ وَاحْفَظُوا أَيْمَانَكُمْ ۚ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ ءَايَاتِهِ ۚ لَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ ﴿٨٩﴾

“Allah tidak menghukum kamu disebabkan sumpah-sumpahmu yang tidak dimaksud (untuk bersumpah), tetapi dia menghukum kamu disebabkan sumpah-sumpah yang kamu sengaja, Maka kaffarat (melanggar) sumpah itu, ialah memberi makan sepuluh orang miskin, yaitu dari makanan yang biasa kamu berikan kepada keluargamu, atau memberi Pakaian kepada mereka atau memerdekakan seorang budak. Barang siapa tidak sanggup melakukan yang demikian, Maka kaffaratnya puasa selama tiga hari. yang demikian itu adalah kaffarat sumpah-sumpahmu bila kamu bersumpah (dan kamu langgar). dan jagalah sumpahmu. Demikianlah Allah menerangkan kepadamu hukum-hukum-Nya agar kamu bersyukur (kepada-Nya)”. (Q.S Al-Maidah: 89).

## d. Melakukan Pembukuan.

Seorang pedagang menuliskan waktu terjadinya akad, banyaknya barang, dan waktu akan membayarnya. Karena hal itu bertujuan untuk

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

memelihara dari lupa. Hal ini sebagaimana dijelaskan dalam Firman Allah SWT.

e. Rajin Mengeluarkan Zakat, Infak, dan Sedekah

Pedagang yang bersyukur akan mengeluarkan zakat, sehingga ia akan memperoleh kebaikan dan keberkahan dari Allah SWT. Sebagaimana dalam Firman-Nya Q.S Ali Imran (3): 92

لَنْ تَنَالُوا الْبِرَّ حَتَّى تُنْفِقُوا مِمَّا تُحِبُّونَ ۚ وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ شَيْءٍ فَإِنَّ اللَّهَ بِهِ عَلِيمٌ ﴿٩٢﴾

“Kamu sekali-kali tidak sampai kepada kebajikan (yang sempurna), sebelum kamu menafkahkan sehahagian harta yang kamu cintai. dan apa saja yang kamu nafkahkan Maka Sesungguhnya Allah mengetahuinya”.

(Q.S Ali Imran: 92)

f. Toleransi dalam Jual Beli dan menghindarkan Kesulitan

Toleransi atau lapang dada (samahah) dalam masalah-masalah jual beli menagih utang termasuk perbuatan terpuji yang mendatangkan keberhasilan dan keberkahan usaha.

g. Jujur dan Amanah

Kejujuran akan mendatangkan keberkahan bagi para pedagang. Misalnya mengukur, menakar, dan menimbang, semuanya ditegakkan dengan jujur, tidak curang.



#### D. Kegiatan Penjualan Menurut Pandangan Ekonomi Syariah

Islam sebagai sebuah agama yang mempunyai ajaran dan aturan yang sangat *Komprehensif* jelas mengatur segala sesuatu berdasarkan nilai-nilai moralitas. Islam juga senantiasa menganjurkan akan pentingnya nilai-nilai Spiritual tanpa meninggalkan nilai-nilai material dalam kehidupan umatnya.

Hal itulah yang menjadi satu landasan dasar bahwa umat islam harus menjadikan keduanya sebagai satu kesatuan dalam meraih tujuan kebahagiaan di dunia dan di akhirat kelak. Dalam hal ini kehadiran islam bukan untuk diingkari melainkan untuk dipatuhi, Islam tidak mempercayai kehidupan yang hanya berorientasi pada akhirat tanpa memikirkan materi tanpa memikirkan akhirat.<sup>52</sup>

Kegiatan penjualan atau perdagangan dalam pandangan Islam merupakan aspek kehidupan yang dikelompokkan ke dalam bidang muamalah, yakni bidang yang berkenaan dengan hubungan yang bersifat *horizontal* dalam kehidupan manusia. Aspek ini mendapatkan penekanan khusus dalam Ekonomi Islam, karena keterkaitannya secara langsung dengan sektor ril.

Sistem Ekonomi Islam tampaknya lebih mengutamakan sektor ril dibanding dengan sektor moneter dan transaksi penjualan atau jual beli memastikan keterkaitan kedua sektor yang dimaksud. Namun tidak semua praktek penjualan (perdagangan) boleh dilakukan. Perdagangan yang dijalankan dengan cara yang tidak jujur, mengandung unsur penipuan, yang karena itu ada pihak yang dirugikan dan praktek-praktek lain sejenisnya merupakan hal-hal yang dilarang dalam Islam.<sup>53</sup>

Alma Bukhari, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 48.

Masyhuri, *System Perdagangan Dalam Islam*, (Jakarta : Pusat Penelitian Ekonomi LIPI, 2005), h. 1.



karena itu ada pihak yang dirugikan dan praktek-praktek lain sejenisnya merupakan hal-hal yang dilarang dalam Islam<sup>53</sup>

Perspektif agama aktivitas penjualan atau perdagangan yang dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah digariskan oleh agama bernilai ibadah. Dengan perdagangan selain mendapatkan ketentuan-ketentuan material guna memenuhi kebutuhan ekonomi seorang tersebut sekaligus dapat mendekatkan diri kepada Allah SWT.

Berusaha atau mencari rizki Allah merupakan perbuatan yang baik dalam perdagangan Islam. Salah satu bentuk usaha itu adalah jual-beli, berniaga atau berdagang. Dalam sejarah tercatat bahwa Nabi Muhammad pada masa mudanya adalah seorang pedagang yang menjualkan barang-barang milik seorang pemilik barang yang kaya, yaitu Khadijah. Keberhasilan dan kejujuran Nabi dibuktikan dengan ketertarikan sang pemilik modal hingga kemudian menjadi istri Nabi.

Anjuran untuk melakukan kegiatan penjualan atau perdagangan dijelaskan didalam Al-Qur'an Surat Al-Baqarah(2):198

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ۖ فَإِذَا أَفْضْتُمْ مِّنْ  
عَرَفْتُمْ فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِندَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ ۖ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَيْتُمْ وَإِنْ  
كُنْتُمْ مِّن قَبْلِهِ لَمَنِ الضَّالِّينَ ﴿١٩٨﴾

Artinya “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'arilharam Dan berdzikirlah (dengan

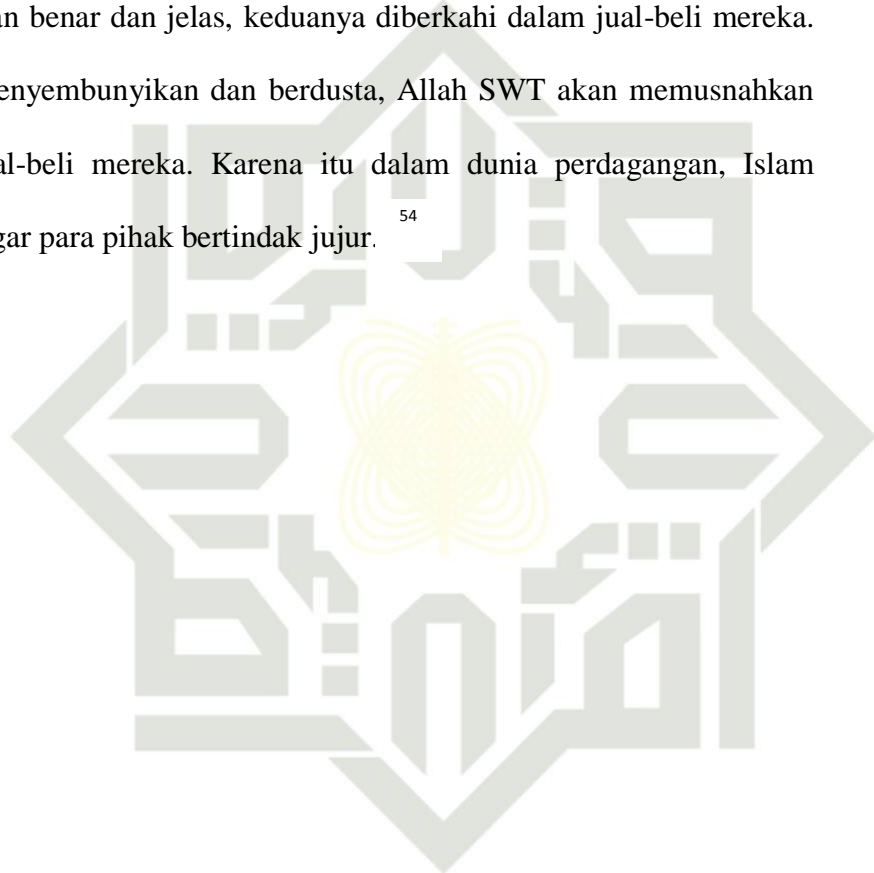
<sup>53</sup> Masyhuri, *System Perdagangan Dalam Islam*, (Jakarta: Pusat Penelitian Ekonomi LIPI 2005), h.



menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan Nya kepadamu dan sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat". (Q.S Al-Baqarah: 198)

Salah satu cara memperoleh rezki dari Allah SWT yaitu dengan melakukan perdagangan atau berusaha. Melakukan transaksi jual-beli boleh melakukan khiyar selama mereka belum berpisah. Jika keduanya melakukan transaksi dengan benar dan jelas, keduanya diberkahi dalam jual-beli mereka. Jika mereka menyembunyikan dan berdusta, Allah SWT akan memusnahkan keberkahan jual-beli mereka. Karena itu dalam dunia perdagangan, Islam mengajarkan agar para pihak bertindak jujur.

54



UIN SUSKA RIAU

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan analisis yang penulis lakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem penjualan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru menerapkan sistem penjualan dengan menggunakan kredit/angsuran dengan jangka waktu 1 bulan dengan pembayaran dilakukan pertiga hari atau perminggu. Adapun merek produk dan kualitas barang yang diperjual belikan adalah Barang super ori seperti: Calvin Klen, Chanel, Hermes. Barang ori seperti: Gucci, Fladeo, Egger dan Barang kw seperti: Louis Vuitton dan Ricky Martin. Harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas dan merek barang yang diperjual belikan dan karyawan juga merespon permintaan pembeli dengan ramah, murah senyum dan bertutur kata baik. Tempat, dalam memilih tempat penjualan Toko Tania Tas memilih tempat yang strategis yang terdapat di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru. Promosi dilakukan secara lisan melalui mulut ke mulut dengan mendapatkan potongan harga 10% dari harga penjualan.
2. Tinjauan Ekonomi Syariah terhadap sistem penjualan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru dari aspek Produk, Tempat dan Promosi sudah sesuai dengan Ekonomi Syariah. Namun dari aspek penetapan harga masih belum sesuai karena dalam prakteknya Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Pekanbaru menjual barang dengan harga yang tinggi tanpa memperhatikan keadaan kemampuan masyarakat, hal ini terbukti pada penetapan harga produk Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru mengambil keuntungan bersih 50% dari harga pokok penjualan dan tidak termasuk biaya tambahan lain. Ekonomi Islam menganjurkan harga yang adil maksudnya harga yang tidak menimbulkan *eksploitasi* atau penindasan (kezaliman) dan ketidakpuasan sehingga dapat menguntungkan kedua belah pihak yaitu pihak penjual dan pembeli.

#### B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka penulis memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Saran bagi pemilik Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru

Terkait dengan sistem penjualan pada Toko Tania Tas tentang tarif harga penjualan yang tinggi sebaiknya dikurangi agar pembeli tidak merasa ditipu dan terpaksa dalam membeli barang.

2. Saran bagi karyawan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru

Harus lebih meningkatkan semangat kerja, saling bekerja sama dalam mencapai target penjualan yang maksimal.

## DAFTAR PUSTAKA

© Hak cipta milik UIN Suska Riau  
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- Adi Rianto. 2004. *Metodologi Sosial dan Hukum*. Jakarta: Granit.
- Al-Albani Nashiruddin, Muhammad. 2007. *Shahih Sunan Ibnu Majah*. Jakarta: Pustaka Azzam.
- Al Arif M. Nur Rianto, Euis Amalia. 2010. *Teori Mikroekonomi*. Jakarta: Kencana.
- Al-Faifi Sulaiman Ahmad Yahya. 2013. *Ringkasan Fiqh Sunnah Sayyid Sabiq*. Jakarta: Pustaka Al-Kautsar.
- Anas bin Imam Malik. 2010. *Al Muwaththa' Imam Malik*. Jakarta: Pustaka Azzam.
- Arikunto Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Assauri Sofjan. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Assauri Sofjan. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Az Zuhaili Wahbah. 2007. *Fiqh Islam wa Adillatuhu*. Penerjemah: Al Kattani Abdul Hayyie, dkk. Jilid 6. Depok: Gema Insani.
- Buchari Alma. 2004. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Bukhari Alma. 2009. *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Candra Gregories. 2002. *Strategi dan Program Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Departemen Agama RI. 2005. *Al-Qur'an Terjemah Indonesia*, Jakarta: Sari Agung.
- Fajar Mukhti, Achmad Yulianto. 2010. *Dualisme Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Fathoni Abdurrahman. 2006. *Metode Penelitian & Teknik Penulisan Skripsi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Ghazaly Abdul Rahman. Dkk. 2012. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana.
- Ghofur Abdul. 2017. *Pengantar Ekonomi Syariah*. Depok: Rajawali Pers.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

- Hidayat Enang. 2015. *Fiqih Jual Beli*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Ishak M. 2003. *Konsep Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam Universitas Islam Yogyakarta.
- Ismanthono W. Henricus. 2003. *Kamus Istilah Ekonomi Populer*. Jakarta: Kompas.
- Karim A. Adiwarman. 2010. *Bank Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2004. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- Kotler Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- Masyhuri. 2005. *System Perdagangan dalam Islam*. Jakarta: Pusat Penelitian Ekonomi LIPI.
- Mawardi. 2007. *Ekonomi Islam*. Pekanbaru: Alaf Riau.
- Moleong Lexy J. 2000. *Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mujahidin Ahmad. 2007. *Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Mustafa Imam. 2016. *Fiqih Muamalah Kontemporer*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Nafarin M. 2009. *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nawawi Ismail. 2012. *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Oentoro Deliyanti. 2012. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: LaksBang PRESSindo.
- Raharjo Dawam. 2002. *Sejarah Pemikiran Islam*. Jakarta: IIIT.
- Royan Frans M. 2004. *Creating Effective Sales Force*. Jakarta: Andi Offset.
- Sabiq Sayyid. T.Th. *Fiqh al-Sunnah*. Bandung: Al-Ma'arif.
- Sugiyono. 2012. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengurnikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Suhendi Hendi. 2008. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Sumarni Murti. 2003. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Pelanggan*. Yogyakarta: C.V. Andi Offset.

Sutanto. 2000. *Manajemen Pemasaran di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.

Swastha Basu. 2007. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: BPFE.

Swasta Basu, Sukotjo Ibnu. 2007. *Pengantar Bisnis Modern*. Yogyakarta: Liberty.

Zulkarnain. 2012. *Ilmu Menjual (Pendekatan Teoritis & Kecakapan Menjual)*. Yogyakarta: Graha Ilmu.



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## PEDOMAN WAWANCARA SISTEM PENJUALAN PADA TOKO TANIA TAS MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH

**Identitas Informan**

Nama : Zainab

Umur : 42 Tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Pekerjaan : Wirausaha

Tanggal Wawancara : 28 Agustus 2019

Tempat Wawancara : Toko Tania Tas

1. Bagaimana kualitas barang (Tas, Baju, Sandal dan Sepatu) yang tersedia di Toko ibu?
2. Bagaimana penetapan harga jual barang di Toko ibu?
3. Apakah karyawan-karyawan di Toko ibu merespon permintaan pembeli dengan cepat dan tepat?
4. Bagaimana cara ibu menjaga kualitas barang agar tetap bagus, tidak kotor, tidak sobek dan layak untuk dipakai?
5. Berapa kali penataan ulang susunan barang yang ibu lakukan?
6. Apakah ibu memperbolehkan penukaran barang apabila barang yang sudah dibeli terdapat cacat/sobek?
7. Bentuk promosi seperti apakah yang ibu lakukan ketika menjual barang yang sudah lama tidak terjual?
8. Apakah ibu menerapkan sistem penjualan dengan menggunakan kredit/angsuran?
9. Apakah barang yang sudah dipesan dapat dibatalkan?

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

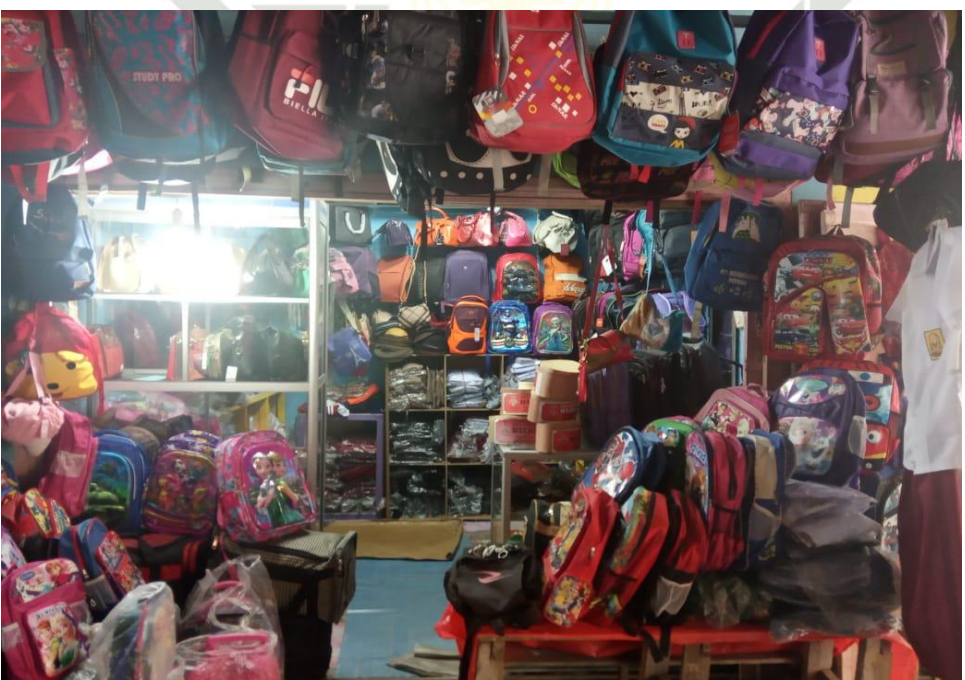
## DOKUMENTASI





**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.







© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



1. Uraian yang mengungkap keberadaan atau sesuatu hal yang lain tanpa harus menjabarkannya dan menguraikannya secara detail.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul **SISTEM PENJUALAN PADA TOKO TAS TANIA  
DI JL. SOEBRANTAS PASAR BARU PANAM KOTA PEKANBARU  
MENURUT EKONOMI SYARIAH**, yang ditulis oleh :

Nama : LIAN FRISKA HERNADI  
NIM : 11525201628  
Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah di perbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah  
Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 25 November 2019  
**TIM PENGUJI MUNAQASYAH**

Ketua  
**Nurnasrina S.E, M.Si**

Sekretaris  
**Nurlaili, Dra., M.Pd**

Penguji I  
**Zuraidah, M.Ag**

Penguji II  
**Muh. Said HM, Dr., H., M.A, M.M**

Kepala Bagian Tata Usaha  
Fakultas Syariah dan Hukum

**ERNLI S.Sos., MM**

NIP. 19680226 199103 2 002





## SURAT KETERANGAN PENELITIAN

- Hak Cipta dan Hak Moral ini milik UIN Suska Riau
1. Dilarang menyalin, mengutip, atau menyebarkan isi surat keterangan ini kepada pihak lain.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta dan Hak Moral ini milik UIN Suska Riau

Surat keterangan bertanda tangan dibawah ini :

: Zainab

: Pemilik Toko Tania Tas

Surat keterangan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas :

: Dian Friska Hernadi

: 11525201628

: Syariah dan Ilmu Hukum

: Ekonomi Syariah

: Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

Telah selesai melakukan penelitian di **"TOKO TANIA TAS"**, terhitung mulai tanggal 13 April 2019 sampai dengan tanggal 21 Oktober 2019 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **"SISTEM PENJUALAN PADA TOKO TANIA TAS MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH"**.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pekanbaru, 21 Oktober 2019

Pemilik Toko Tania Tas

(Zainab)





# PEMERINTAH PROVINSI RIAU DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Gedung Menara Lancang Kuning Lantai I & II Komp. Kantor Gubernur Riau  
Jl. Jenderal Sudirman No. 460 Telp. (0761) 39119 Fax. (0761) 39117, PEKANBARU  
Email : dpmptsp@riau.go.id Kode Pos : 281



032010

## REKOMENDASI

Nomor : 503/DPMTSP/NON IZIN-Riset/25104  
TENTANG

### PELAKSANAAN KEGIATAN RISET/RA Riset DAN PENGUMPULAN DATA UNTUK BAHAN SKRIPSI

Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Riau, setelah membaca Permohonan Riset dari : **Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau, Nomor : 441/II/PPF.00.9/6326/2019 Tanggal 7 Agustus 2019**, dengan ini memberikan rekomendasi kepada:

1. Nama : **DIAN FRISKA HERNADI**
2. NIM/KTP : **11525201628**
3. Program Studi : **EKONOMI SYARIAH**
4. Jenjang : **S1**
5. Alamat : **PEKANBARU**
6. Judul Penelitian : **SISTEM PENJUALAN PADA TOKO TANIA TAS MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**
7. Lokasi Penelitian : **TOKO TANIA TAS PEKANBARU**

dan ketentuan sebagai berikut:

tidak melakukan kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan.

pelaksanaan Kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data ini berlangsung selama 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal rekomendasi ini diterbitkan.

pada pihak yang terkait diharapkan dapat memberikan kemudahan serta membantu kelancaran kegiatan penelitian dan Pengumpulan Data dimaksud.

rekomendasi ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Dibuat di : Pekanbaru  
Pada Tanggal : 7 Agustus 2019



Ditandatangani Secara Elektronik Melalui :  
Sistem Informasi Manajemen Pelayanan (SIMPEL)  
DINAS PENANAMAN MODAL DAN  
PELAYANAN TERPADU SATU PINTU  
PROVINSI RIAU

an :  
Bahkan Kepala Yth :  
Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Provinsi Riau di Pekanbaru  
Milik Toko Tania Tas Pekanbaru  
an Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau di Pekanbaru  
g Bersangkutan

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## RIWAYAT HIDUP PENULIS

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Dian Friska Hernadi, lahir pada tanggal 22 Desember 1997 di Bengkulu Ibukota Bengkulu. Penulis merupakan anak Pertama dari 5 bersaudara dari pasangan Bapak Budi Hernadi dan Ibu Nurleli. Bertempat tinggal di Kubang Raya, Jl. Bupati Perumahan Griya Cikara Permai. Alamat email dianfriska22@gmail.com.

Pendidikan formal yang telah penulis tempuh dimulai dari SDN 024 Tampan Kota Pekanbaru dan selesai pada tahun 2009. Setelah itu melanjutkan sekolah di SMP 3 Tambang dan selesai pada tahun 2012. Kemudian melanjutkan sekolah di SMAN 2 Tambang dan selesai pada tahun 2015. kemudian pada tahun 2015 melanjutkan ke perguruan tinggi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Fakultas Syariah dan Hukum Jurusan Ekonomi Syariah dan telah menyelesaikan studi pada tahun 2019.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

UIN SUSKA RIAU